### PRÉSENTATION EcoDDS

Février 2014

Filière DDS (Déchets Diffus Spécifiques) des ménages



#### SOMMAIRE

- PÉRIMÈTRE ET ENJEUX
- LA SOCIETE EcoDDS
- LE DEMARRAGE D'EcoDDS
- LE PROCESSUS D'ADHESION A ECODDS POUR LES PARTIES CONCERNEES
- LE DISPOSTIF DE SOUTIEN
- LA MISE EN PLACE OPERATIONNELLE
- LE PORTAIL METIER
- UNE COMMUNICATION DEDIEE
- LA FORMATION DES AGENTS
- SEPARATION DECHETS MENAGERS ET PROFESSIONNELS



### Périmètres et enjeux



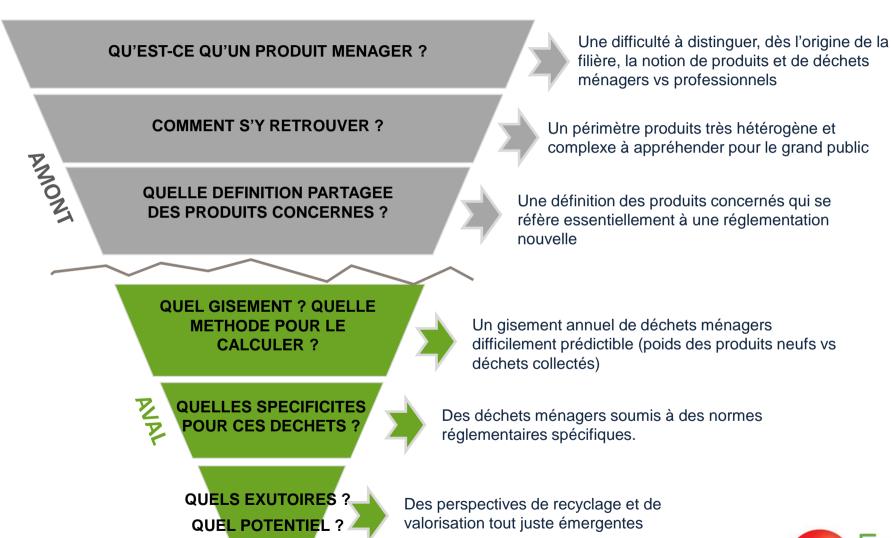
#### Les dates clés et produits concernés

- 4 janvier 2012 : Décret n°2012-13 relatif à la prévention et à la gestion des déchets ménagers issus de produits chimiques pouvant présenter un risque significatif pour la santé et l'environnement.
- 23 avril 2012 : Création d'EcoDDS par 48 actionnaires.
- 16 août 2012 : Arrêté produits qui définit la liste et la nature des produits règlementés concernés par la nouvelle filière DDS (classement par dénomination de familles ci-dessous)



- 20 avril 2013 : Agrément d'EcoDDS, seul éco-organisme sur le périmètre des DDS.
- 22 avril 2013 : Lancement des adhésions des entreprises et accès aux documents contractuels pour les collectivités

### La filière des DDS ménagers comporte des particularités à chaque étape de la chaine...



DDS

# ...qui génèrent des enjeux auxquels un éco-organisme candidat doit répondre...

#### Principaux enjeux de la filière

S'assurer que les fabricants et distributeurs concernés, pourront financer le dispositif à mettre en place Favoriser par des mécanismes incitatifs l'éco-conception en amont de produits (réduction des emballages, réduction des matières toxiques...), la prévention et les comportements éco-responsables

Augmenter le volume des DDS collectés séparément, afin d'améliorer la « qualité globale » du gisement des ordures ménagères, bien plus important en volume

Eviter la dispersion des déchets concernés par l'arrêté produit du 16 aout 2012 Notre compréhension du rôle d'un éco-organisme opérationnel dans cette filière

Mettre en place une filière économiquement pérenne dans un contexte de crise économique majeure...

...En créant une dynamique et une nouvelle organisation opérationnelle ...

...En concertation avec l'ensemble des acteurs de la filière pour déployer de manière optimale l'ensemble de la chaine de valeur



### La société EcoDDS

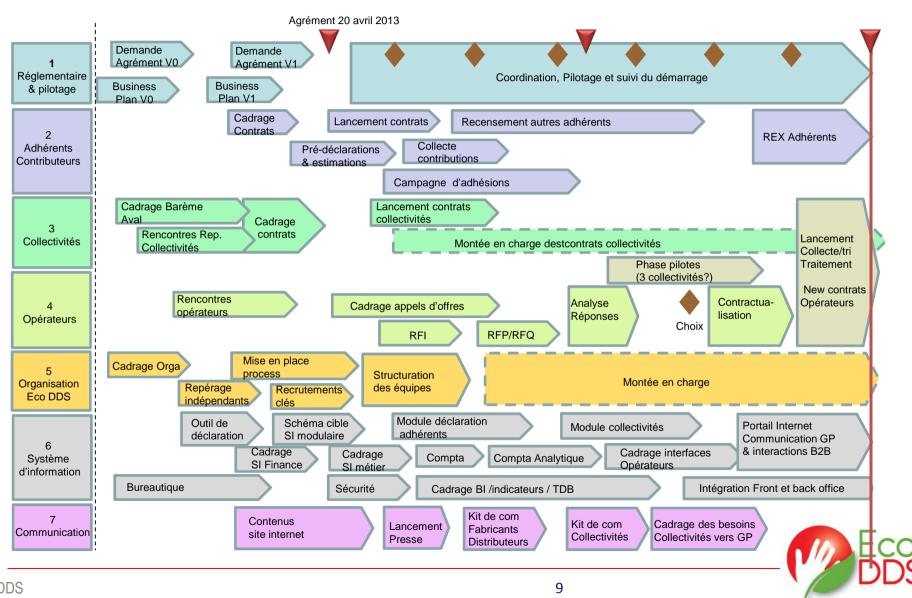


# EcoDDS a été fondé par 48 actionnaires réunis en 2 collèges Fabricants et Distributeurs





### Synthèse des chantiers menés à fin 2013

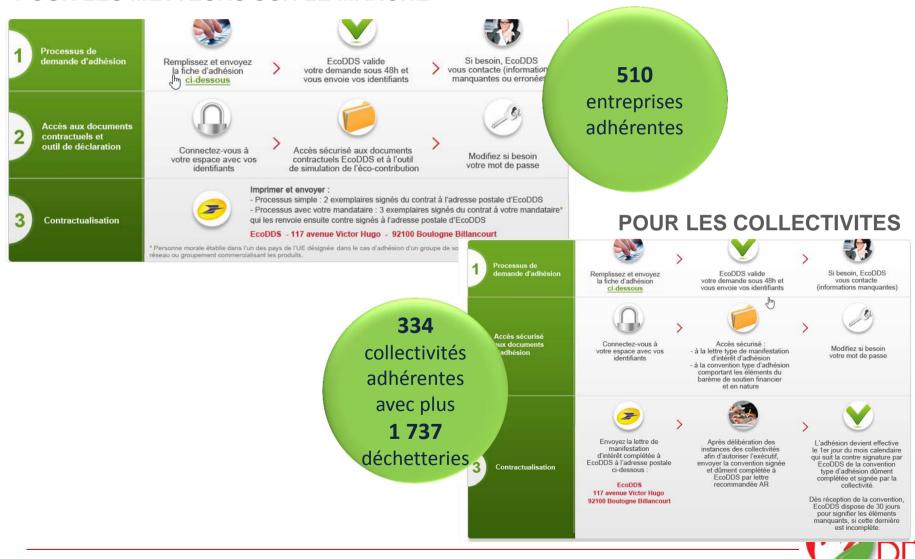


# Le processus d'adhésion à EcoDDS pour les parties prenantes



# Pour les parties prenantes : un processus d'inscription qui passe par le site internet www.ecodds.com

#### POUR LES METTEURS SUR LE MARCHE



### Le respect des différentes étapes du processus d'adhésion permet une gestion optimale des dossiers

- 1. Demande d'identifiant par le biais du site EcoDDS (fourni sous 48 heures)
- 2. Une fois les identifiants réceptionnés, accès aux documents contractuels (lettre de manifestation intérêt et convention)
- 3. Envoi de la lettre de manifestation intérêt envoyée en courrier simple
  - Les données population et déchetterie sont vérifiées
  - Si les informations sont conformes aux données INSEE et aux pré réquis, un email est envoyé confirmant que la première étape d'adhésion est validée
  - Si tout est ok et sur demande, organisation d'un entretien téléphonique avec équipe technique gérant la mise en place opérationnelle
- 4. Envoi par la collectivité de la convention envoyée en recommandé avec copie de délibération et RIB
- 5. Adhésion effective au 1<sup>er</sup> jour calendaire qui suit la contre signature de la convention par EcoDDS

### Le dispositif de soutien



#### Zoom sur les barèmes

2013 Année de transition Barème de soutien : part fixe par déchet acceptant les DD 812 € /décbé contribution communication 0,03 €/habitant\* compensation des coûts opérateurs 20 centimes d'euros/habitant\*

2014

#### Année opérationnelle

- Maintien du barème de soutien
  - d'une part fixe déchetterie
     acceptant les DDS ménagers



 $\rightarrow$ 

812 € /déchetterie



contribution à la communication locale

#### 0,03 €/habitant

- prise en charge directe des coûts opérateurs à travers nos contrats
- prise en charge par EcoDDS des formations destinées aux agents de déchetteries

\* Population municipale légale INSEE pour l'année de référence

## Processus de règlement des soutiens tout au long de l'agrément

- En janvier/février : point sur les actions de communication réalisées au regard du prévisionnel transmis à EcoDDS par la collectivité en année N-1.
- **Février**: transmission par EcoDDS d'un courrier récapitulant les soutiens dues au regard des éléments transmis par la collectivité pour élaboration et envoi par la collectivité du titre de recette.
- Conformément aux termes de la convention : « Le soutien financier dû au titre de l'année N est versée à la COLLECTIVITE au plus tard au dernier jour du premier trimestre de l'année N+1 ».



# La mise en place opérationnelle d'EcoDDS



### Processus de mise en place des opérations

#### Un processus en 4 étapes:

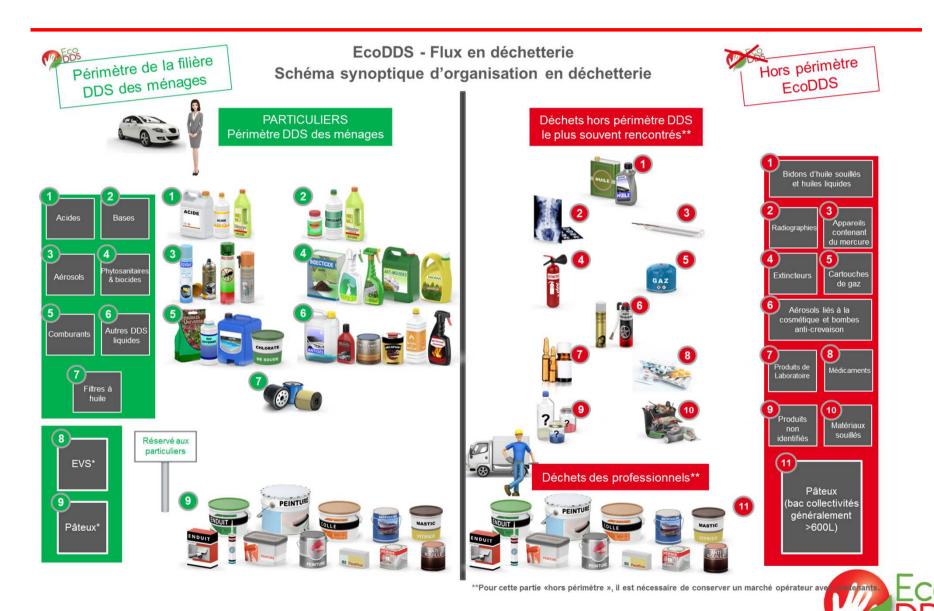
- 1. Mise en contact avec l'équipe chargée du déploiement EcoDDS dès l'adhésion.
- 2. Collecte des éléments opérationnels (contenants actuels, organisation logistique, contacts, planning...) par le biais du questionnaire EcoDDS. Echange avec la chargée de déploiement référente pour valider l'ensemble des éléments fournis. Au plus tard le 8 du mois M (adhésion effective au 1<sup>er</sup> M) pour un démarrage au 1<sup>er</sup> M+1.
- 3. Transfert des infos techniques aux opérateurs et prise de contact par l'opérateur avec la collectivité pour valider les éléments opérationnels (logistique, démarrage, dotation).
- 4. Passage de commande par EcoDDS auprès des opérateurs et retour d'information à la collectivité des dates de dépôt avec infos sur le fonctionnement du portail.

### Prise en charge de 9 flux sur chaque déchetterie





### Organisation à mettre en place



### Contenants proposés

CARACTERISTIQUES			FLUX DE DECHETS MENAGERS ADMIS								AUTRES SPECIFICITES			
Type: Appellation EcoDDS	Matière	Volume	Acides	Bases	Comburants	biocides	Produits liquides: exemple solvants, etc. mballage d'ori	Pâteux et solides inflammables	Emballages Vides Souillés (EVS)	Aérosols	Filtres à huile	Couvercle obligatoire	Sache de protection obligatoire	PHOTOS (à titre indicatif)
CAISSE	Plastique	60	X	Х	X	X	X	giile 		X	Х	oui	non	
CAISSE	Plastique	90	X	X	X	X	X			X	X	oui	non non	
FUT OT (Ouverture Totale )	Plastique	120	^		^	٨	^			X	X	oui	non	
FUT OT (Ouverture Totale)	Plastique	150								X	X	oui	non	
FUT OT (Ouverture Totale)	Plastique	220								X	X	oui	non	
	Métal	120								X	X			
FUT OT (Ouverture Totale )	Métal									X	X	oui	non	
FUT OT (Ouverture Totale )		200	V	V	V	V	V	V	V			oui	non	Francis
BAC ADR	Plastique	600	X	X	X	X	X	X	X	X	X	oui	non	
BAC ADR	Plastique	900	X	Х	X	Х	X	Х	X	Х	Х	oui	non	
BAC ADR	Plastique	1100	X	Х	X	Х	X	X	Х	Х	Х	oui	non	
BAC	Plastique	600						Х	X			oui	oui	
BAC	Plastique	900						X	Х			oui	oui	
BAC	Plastique	1100						Х	X			oui	oui	
BAC	Plastique	1400							X			oui	oui	

Les opérateurs offrent à minima une caisse / un fût / un bac / un bac ADR parmi les contenants proposés.

Nb et type de contenant à adapter en fonction des caractéristiques de chaque déchetterie.



### **Quelques Chiffres**

- Opérations:
  - A horizon mi février:
    - 1203 déchetteries équipées sur 78 départements
    - 15 500 contenants commandés
  - Au premier trimestre +/- 1600 déchetteries
- 150 demandes ou confirmations d'enlèvements/jour
- +/- 500 000 BSD émis et traités/an



### Le portail métier



### Le portail métier

- Le portail a été conçu
  - en se basant sur les <u>meilleures pratiques opérationnelles</u> du métier
  - pour répondre :
    - aux contraintes réglementaires liées à la traçabilité des déchets et au transport des matières dangereuses
    - aux contraintes métier :
      - Imprimer les BSD
      - Préparer les contenants et les étiquettes
      - Optimisation de la tournée de l'opérateur
    - aux contraintes liées à un donneur d'ordre distant, devant néanmoins procéder à des commandes
- Il s'agit de la première version du portail qui subit avec le démarrage opérationnel son véritable premier test grandeur nature

Version Evolutive au regard des premiers retours d'expérience



#### Portail métier: accueil



# Portail métier: paramétrage par EcoDDS des enlèvements programmés





#### Portail métier : Effectuer une demande d'enlèvement

(les confirmations sont sur le même principe)



Sélection de la quantité et du contenant/produit

Choisir les contenants en place sur les déchèteries

Demander des dépôts égaux aux retraits en nombre et en type (ajustements en dehors du portail)



### Une communication dédiée



## Un accès communication dédié aux collectivités adhérentes



Schéma synoptique d'organisation en déchetterie



#### SUPPORTS D'ACCOMPAGNEMENT:

- Boîte à outils communication locale
- Com'DDS: mode d'emploi
- Tableau prévisionnel des actions de communication

Schémas illustratifs de produits et seuils de conditionnement



#### KIT DE DÉMARRAGE OPÉRATIONNEL :

- Schéma synoptique d'organisation en déchetterie
- Schémas illustratifs de produits et seuils de conditionnement
- Schéma de consignes de tri en déchetterie
- Affiches pour chaque famille de bacs DDS

#### KIT DE COMMUNICATION GRAND PUBLIC

Dépliant triptyque et mémo tri personnalisables

Schéma de consignes de tri en déchetterie





#### **VISUELS EN HD**

### Un mode d'emploi à destination des communicants des collectivités



#### Com'DDS: mode d'emploi

Fiche pratique à l'usage des communicants des Collectivités



La filière DDS étant une filière complexe, nous vous proposons cette fiche pratique pour vous accompagner dans votre communication locale. L'application de ces recommandations garantit le bon fonctionnement du partenariat avec EcoDDS sur la communication locale.

APPELLATION DES DDS

Le terme « Déchets Spécifiques » est le plus approprié pour évoquer les DDS dans vos supports de communication grand public.

On peut également parler de « Déchets issus de produits d'entretien, de bricolage et de jardinage ».

Les Déchets Spécifiques ne vont pas à la poubelle ni dans les canalisations. Ils doivent être apportés en déchetterie, dans leur emballage d'origine.

Si le produit n'est plus dans son emballage d'origine, il doit être identifiable (étiquettes...



**JEU DES 6 FAMILLES** 

Il est intéressant de regrouper les produits générant des DDS par familles (voir page 2). Nous les avons répartis en 6 familles : « Bricolage & Décoration », « Entretien véhicule », « Entretien maison », « Chauffage, Cheminée & Barbecue », « Entretien piscine » et « Jardinage ».

**BONNE PRATIQUE** 

EcoDDS encourage les Collectivités qui mettent en place des partenariats avec des distributeurs metteurs sur le marché de DDS pour faire des opérations de sensibilisation en magasin auprès du grand public (stand d'information, distribution de flyers, affichage...).

RECOMMANDATIONS



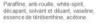
Contact: Mélanie MOREIRA - 1: 01.70.96.00.87 - 1: mmoreira@ecodds.com













soude, acides, eau oxygénée, décapant four, répulsif ou appât, imperméabilisant,

insecticide, raticide-rodenticide, produit de traitement des matériaux (dont bois).

Engrais non organique, anti-mousses et moisissures, herbicide, fongicide.





Seau de gravats, matériaux

souillés (chiffons, pinceaux...)

Chlore, désinfectants de piscine









bombes anti-crevaison, aérosols

Contact : Mélanie MOREIRA - 3 : 01.70.96.00.87 - 4 : mmoreira@ecodds.com

Huiles de moteur

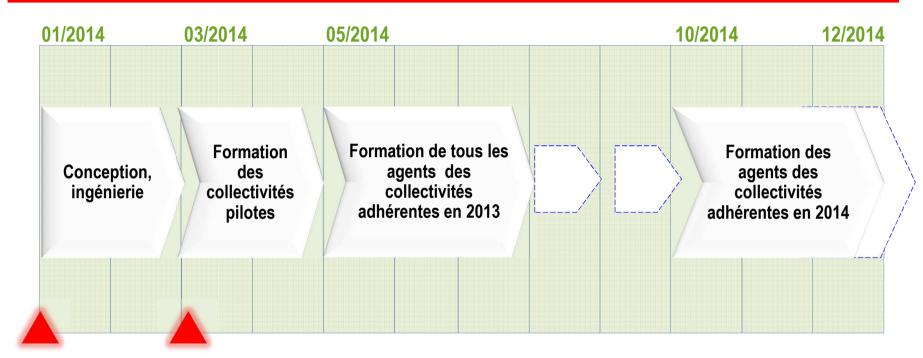
**EcoDDS** 

29

### La formation des agents



## Nous avons démarré le projet de formation des agents et de leurs équipes encadrantes



Un organisme de formation externe spécialisé a été sélectionné par EcoDDS en début d'année

5 ou 6 collectivités ont été identifiées pour des formations 'pilotes'

#### **EN REGLE GENERALE**

- Les formations auront lieu au sein de la collectivité pendant une demi-journée
- Un retour d'expérience aura lieu pour chaque formation délivrée
- Nous souhaitons mettre en place un système récurrent qui reste à définir



# Séparation DDS ménagers et professionnels



# Zoom sur la séparation des DDS ménages et des Déchets Dangereux professionnels (1/2)

- Les catégories concernées par les problématiques de séparation :
  - Catégorie 4 (colles et mastics, ..)
  - Catégorie 5 (peintures, enduits, vernis, lasures, etc...)
- Pourquoi les séparer ? :
  - Un marché mixte ménages/professionnels
  - Une réglementation à respecter par les professionnels (code de l'environnement)

EcoDDS ne peut financer que les déchets ménagers sous peine de ne pouvoir perdurer



# Zoom sur la séparation des DDS ménages et des Déchets Dangereux professionnels (2/2)

- Les déchetteries qui acceptent les professionnels devront mettre en place concrètement une séparation pour les catégories 4 & 5 par exemple :
  - des bacs à part,
  - une signalétique appropriée
  - des horaires spécifiques pour les pros, etc...
- EcoDDS éditera un guide de bonnes pratiques qui pourra bien entendu être adapté localement du moment que l'objectif de séparation est atteint
- De nombreuses collectivités ont déjà mis en place des systèmes spécifiques leur permettant de faire payer les professionnels pour leurs déchets dangereux.

Les modalités pratiques de mise en place de la séparation ménages/professionnels relèvent de décisions locales



### Collecte des DDS – Périmètre contribuant EcoDDS 1/2

- Les catégories qui relèvent d'une consommation courante ne posent pas de problèmes (déboucheurs d'évier, filtres à huile de voitures, insecticides de jardin, ...)
- Les catégories 4 et 5 sont des produits de chantier (chantier d'un ménage ou d'un professionnel) ou de rénovation. Ces produits sont vendus dans plusieurs types de circuits de distribution plus ou moins professionnels :

Réseaux professionnels	Réseaux mixtes	Réseaux Grands Publics
Réservés au pros mais avec parfois des ventes au comptoir – généralement les pros sont «en compte » et bénéficient de remises pros	Majoritairement fréquentés par des pros mais aussi des particuliers. Certains magasins disposent de surfaces dites de «libre service » avec un accès public	Le positionnement de ces enseignes est Grand Public mais on y retrouve une proportion de professionnels qui viennent s'approvisionner ou se dépanner quand ils ont un chantier à proximité mais paient cash

Prenons l'exemple du marché français de la peinture ...



#### Collecte des DDS – Périmètre contribuant EcoDDS

2/2 Exemple du marché de la peinture – principes retenus

